

## 运营工作述职报告（通用 11 篇）

### 运营工作述职报告（通用 11 篇）

时光在流逝，从不停歇；万物在更新，而我们在成长，回顾这段时间中有什么值得分享的成绩呢？需要认真地为此写一份述职报告。那么问题来了，述职报告应该怎么写？以下是小编帮大家整理的运营工作述职报告，欢迎大家分享。

#### 运营工作述职报告 篇 1

尊敬的领导：

您好！

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是 it 运营规划专员。实习期间我学到了很多，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项任务，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结：

1、通过日常工作的学习和积累，使我对网站运营规划有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，现在能有条不紊地完成每个工作环节。通过不断地请教和学习，慢慢地了解了公司网站的构架及运营规划，熟悉后台系统的操作环境，和各种日常运营方法，掌握网站页面单品及活动的更新上线。

2、统计销售数据，及时了解全网、频道的销售进度，分析各品牌、各店销售上升或下降的原因，对主要品牌和畅销单品做出具体分析。

3、每周对所负责的频道给出有亮点、能促进销售的 it 计划，根据全网营销节奏对占频道主要销售及知名度不大的品牌分别不定期的营销，配合当下时令对应季类的 it 品牌做针对性的推广，及时尽快地更换页面单品，尽可能地利用网站资源提升销售。

4、观察竞争对手的网站及活动的页面设计规划，扬长避短，及时发现和改进自身的缺陷和不足，不断地学习好的运营方法和思路，发

展自己，向更高一级的运营规划人才转化，早日成为独当一面的运营人员。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 运营工作述职报告 篇2

回首这一段营运部经理试岗期间的工作和生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的管理者。

在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一段时间来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。试岗期间的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

### 一、试岗期间的工作的全面总结

在公司领导和同事的支持和信任下，我由营运主管岗位调整到营运经理岗位，在试岗期间，我以身作则，爱岗敬业，廉洁奉公，坚持原则，忠于职守，尽自己的努力和责任来指导和推进部门工作，现将试岗期间的工作总结如下：

#### 1、日常工作的部署及管理

作为营运部的一员，日常管理是重要的一环，直接影响到公

司的形象及客商关系，工作中，主要以下面几点为重点进行管控：

（1）负责所辖卖场的环境卫生、柜台布置、商品陈列、设施维护等硬件的规范管理控制；

（2）负责所属员工的仪容仪表、导购推销、接待服务等规范管理的控制；

（3）负责协调处理主力店的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等等；

（4）每早8：40开晨会；寻常早中晚三次；并做好日常沟通、检查、协调工作；重点检查各主力店以及步行街商户。

（5）招商工作

## 2、妥善处理好客商关系

客商关系主要是与商户和顾客之间的关系，在与主力店和步行街方面，主要以以下几点进行沟通：

（1）负责定期与商户以及主力店进行全面、准确的沟通，积极掌握专柜的经营动态；

（2）本着诚信双赢的原则，与各商户以及主力店保持互惠互利的业务关系；

（3）定期召开主力店座谈会以及每两周一次的企划会议，及时解决提出的问题或向上级领导汇报。

（4）与步行街商户的沟通主要以营运助理为主，及时收集商户之间的信息来处理遇到的各种情况。

在处理与顾客关系方面，以服务台为信息的收集和反馈中心，将顾客的需求及投诉及时反馈，给顾客以合理满意的解答，主要从以下方面努力：

（1）确保所辖员工为顾客提供诚信、亲切、人性化的服务，并在保持服务水准的前提下不断提高；

（2）确保所辖员工与顾客保持紧密沟通，及时全面的了解需求和建议；

（3）积极和稳妥的处理顾客提出的各类争议和纠纷；

## 3、与领导及部门之间的有效沟通

营运的工作能够顺利进行并取得好成绩，是由领导的理解和大力支持，各兄弟部门之间的协作和沟通，全体公司员工共同努力的结果，在我试岗期间，从以下几个方面着手：

(1) 完成上级安排的各项工作任务；

(2) 就工作中的问题与上级领导保持及时、全面和经常的沟通，确保部属与公司高层沟通渠道畅顺。

(3) 定期上交营业报告、对销售分析、市场调查和改进措施等业务内容进行总结等。

#### 4、部门管理，打造优秀营运团队

作为一个管理者，优化整合本部门的资源，提高部门凝聚力和加强部门之间的顺畅沟通是部门负责人的责任，主要从以下几个方面着手：

(1) 贯彻落实上级的各项精神、指示，确保所属员工遵照执行；

(2) 及时发现和解决所属员工工作中的问题，

(3) 对部属进行定期的专业和知识培训，确保部属的业务技能和工作素质满足工作要求。

(4) 考察部属的实际工作能力，并正确的评估，将信息反馈到领导处；

(5) 积极了解所属员工的思想动态，进行必要的沟通，及时解决或向上级领导反映员工内部纠纷。

#### 二、工作中的经验和教训

在积极投入工作的同时，我一直注重知识的学习，经验的积累，并认真分析每项工作的成败原因，总结教训，为以后的工作做积累，并成长自己。

##### 1、以原则和制度作为管理的准绳

作为一名中层管理人员，在领导的工作任务下达之后，自己在部署任务和做决策的时候也坚持一定的原则，要严格按照集团公司制度执行，工作分配要合理公平，思考问题要理性。

(1) 爱岗敬业、忠于职守；品行端正，廉洁奉公；坚持原则，以身作则。

(2) 熟悉与工作相关的国家法律和公司规章制度；

(3) 熟悉掌握本部门各项工作流程、操作要点和注意事项，并具备改进和创新的管理知识；

(4) 负责制定工作目标，并合理的组织安排任务，在执行过程中注重完成情况的跟踪与控制，对实现的结果进行评估考核，力争按时保质保量的完成工作。

## 2、知己知彼，做一个有准备的管理者

现在的商业竞争非常激烈，各个商业广场为了增加自己的市场份额和扩大自己的影响力，采用各种商业战略和手段进行推广营销，新的商业广场也在积极进入洛阳市场，使得洛阳市场的竞争非常激烈，我们要在市场保持自己的优势，就要加强与持续的对竞争对手进行考察，以便做出相应的回应，平时主要是从以下方面进行考察的：

(1) 全面深入了解洛阳万达项目，包括周边配套和环境等，为项目做好解读，全面分析自己在市场中的优势。

(2) 进行可类比已存在的项目进行考察分析，了解对方产品的类型、商业定位、租金结构、管理方式、经营程度、消费对象等，分析竞争者的优劣势。

(3) 对即将进入洛阳市场的可类比项目进行进入者威胁分析，并估算对我的影响。

(4) 持续不间断的做好商圈调查。

## 3、做好有效沟通，收集管理相关信息

在营运工作中，沟通是很重要的一部分，通过沟通我们可以获得很多有用的信息，但沟通只是手段，获取管理相关信息才是目的，沟通是灵活的方式，需要把握技巧以及注意沟通的进度和深度，在学习沟通的技巧同时，更要注意收集信息，在沟通中主要关注以下几点：

(1) 与商户的沟通：关注其背景，经营销售模式及业绩，在与商务洽谈前，一定要充分了解商户的品牌资料及现有实体店的销售状况等，了解其品牌的信息，从而更好的对品牌定位和落位。平时关注商户的经营信息，为招商调整做准备。

(2) 与顾客的沟通：认真聆听顾客的投诉及建议，了解顾客的想法

法及需求，按照制度和流程给顾客合适的答复，并从顾客的投诉和建议中总结教训，提升管理品质和形象。

(3) 与领导的沟通：准确的理解领导下达的命令和任务，及时解决疑问，按照要求保质保量的完成工作。

(4) 与其他部门之间的沟通：在工作中需要各个部门之间的协作和支持，加强部门之间的沟通，能够使工作更顺畅。

#### 4、合理安排和部属工作，整合和提升部门工作能力

营运部部门经理，作为一个中层的管理人员，在上级下达任务目标和面对问题时，需要合理的向自己的员工安排和分配任务，在大家的共同努力下来完成任务和解决问题，这时要考虑的是怎么部属才能够提高部门整体工作效率，达到员工和工作任务之间最优配置，工作中主要注意以下几点：

(1) 按照现有的部门内部岗位分工来部属各自的岗位，公司的岗位设置都是经过科学化的合理分工来安排的，每个岗位都有自己的工作内容和责任，安排工作时要明确每个岗位的责任，该责任对整体工作任务的影响，并告知任务的接受者。

(2) 了解自己员工的性格、兴趣爱好等，安排与其兴趣爱好相关的工作任务，使其乐于接受分配的工作，这样可以提高员工的工作的积极性。

(3) 科学的分析和评估工作任务的性质和工作量，合理科学的分割任务，并公平公正的分配任务。

#### 5、建立和完善绩效评估，公平公正考核员工

在公司人事考核的基础上，更加注重部门内部员工的考核，对其工作性质和工作量进行科学的绩效评估，让员工付出的努力能够得到体现，使其明白责任心的、重要性，也为员工岗位调整和薪金福利调整提供依据，在工作中主要以关键价值指标法作为考核主要方法，具体操作如下：

(1) 根据每个岗位的责任和任务目标，确定其工作应该达到的质量作为关键价值，完不成则价值没体现，完成则价值得以体现，超额完成则是价值高额体现；

- (2) 以责任和能力两个维度进行考核，根据工作性质划分其权重；
- (3) 把责任和权重细分为各个指标，并为每个指标赋予相应的权重和分值；
- (4) 对员工的工作和任务量进行公平公正的计量评估。

### 三、下一步工作的计划

新的一年已经过了两个月了，我们总结经验和教训是为了提高我们的管理技巧，梳理工作流程，提高工作效率，更好的完成以后的工作和任务，在新的工作年中，要有计划有重点的安排工作，下面是我简要说明工作计划：

- (1) 协助推进室外步行街招商工作的持续开展，做好招商调铺和收尾工作。
- (2) 完成合同的签订及合同相关费用的收缴。
- (3) 为步行街优化品牌资源并在日常做好品牌的继续储备和洽谈。
- (4) 着手开展营运工作，做好营运物料的储备及相关知识积累。
- (5) 建立健全品牌库管理，收集相关的品牌资源，为招商调整做准备；
- (6) 建立现有商户数据库，包括客商基本信息，代理品牌，租金及物管费收缴情况，日常经营情况等等，便于日常工作的有序进行。

### 四、对公司（部门）的合理化的建议

我们公司的管理制度是比较先进的，无论制度制定上，还是流程设计上，都是比较科学合理的，在日常的管控方面也是比较有效的，但也有一些小问题，我分别提一下：

(1) 营运部是商管公司管理的核心，领导层要理解和提供更多的支持。无论是日常租金物管费的收缴，还是多种经营的创收以及商户的招商调整，营运部全体员工都付出很多。日常的管理更是繁琐复杂，更希望领导层的理解。

(2) 对于公司的制度和流程方面，有些员工由于各方面的原因，理解的不够透彻，经常性的进行一些制度和流程方面的讲解和培训。

### 五、希望获得的相关培训和支持

营运工作效率的提高是通过大家相互学习和交流来实现的，希望

在新的工作年中，能够有更多的机会到兄弟单位之间相互学习和参观，工作经验的交流与分享。

### 运营工作述职报告 篇 3

各位同仁各位领导：

大家好！

自 2020 进入我们众赢公司以来，先后工作需要，我从熟悉了 5 年的市场部门，调任运营总监，分管公司市场运作和管理，参与公司整体策划，健全公司各项制度，完善公司运营管理；推动公司销售业务，推广公司产品，组织完成公司整体业务计划。

建立公司内部信息系统，推进公司财务、行政、人力资源的管理；负责协调各部门工作，建立有效的团队协作机制；维持并开拓各方面的外部关系，管理并激励所属部门的工作业绩。

在这半年的时间里，我们公司总体运营出色而且在原有的基础上，实现我们盈利 x 亿的目标，同时在员工奖励机制等各项工作制度的完善，及企业文化的建设，内部信息系统架构，市场运作、品牌推广等方面都取得了卓有成效的成果。这是我们全体同仁的出色工作，全心投入，众志成城的结果。

在这半年多的时间里，我的工作重心放在品牌的推广运作上。众所周知，企业文化是一个企业生命力的表现，而品牌是一个企业价值及灵魂的集中体现。

我们众赢公司的口号是，共创共赢共分享。我们秉持至诚至信，至尚至远的理念，旨在把我们的公司打造成服务行业的永恒典范。

我们的途径就是用我们卓越的服务，全情的呵护，创造忠诚的客户，创造我们的快乐生活。

这半年里，为推动品牌的树立。我展开了以下几项工作：

#### 1、创建我们卓越的服务团队。

在人力资源，市场部的大力支持下，我们利用公司现有资源，人才培养上积极大胆革新灵活地注入我们公司的企业文化和理念。

形成了企业与员工的良好共鸣。这期间，我们团队创造性地举办各种关爱性的活动。在客户中形成了良好反响。



## 2、与各传媒公司的合作。

为扩大品牌影响力，我们积极接触社会上的各种媒体力量。不仅在原来市场推广等合作媒体基础上，如盈众传媒等，我们还跟全国各大主流报纸、各电视媒体，展开更深层次的合作。比如在 xx 电视台举办的大型游乐活动纪录电视节目上，我们通过广告投入及赞助活动等为我们广大的客户争取可以展示自我的舞台。同时通过这样的活动，保证广告投放效益的基础上，服务客户的同时，提升我们品牌的社会关注度。

## 3、资源的整合。

主要包括内部管理机构的整合，包括奖励机制的建立，内部信息平台的架构等。同时打包我们的产品，建立自己特有的战略伙伴圈。

通过以上的的工作，我们已经逐步建立自己的优秀工作团队，并在此基础上扩大我们在社会的影响力和关注度。在资源的合理利用上我们也取得的一定成果。

通过机制改革，和平台建立，让我们的运做更规范话，同时对于问题快速反应起到了教好成效。

品牌的建立是一个长期的过程，关键就在于我们每时每刻对卓越的追求，在品牌推广上我们也遇到了许多问题。

如：团队，还不够成熟，合作媒体的选择，缺少经验。特别是媒体选择上：在众多的媒体潮流中，我们关注的应该根据公司自己的实际出发，而不是盲目追求主流。要善于从中挖掘潜力。寻找更多的共鸣点。

最后，要学会管理战略伙伴，我们还得保持自己的独立性。这半年的工作，还没达到理想的效果。但品牌推广部，不管是内部配合还是在对外公关上都取得了巨大成功。特别是在公司人脉拓展公关上都达到了前所位有的高度。

## 运营工作述职报告 篇 4

任何方法论永远是方法论，放在实际工作中可能并不适用，说一千道一万，不如自己亲自去体验！

产品运营是一个极其苦逼的工作，相信很多做过的人都有这个体

黑锅、挨过用户的骂、被同事领导公司质疑、没为工作哭过、写过长邮件、发过牢骚抱怨还得坚忍着把工作做好、遇到瓶颈绞尽脑汁、请教别人没人搭理。根本不算做过运营。

坦白讲，我的确做的还不够好，我也不会回避。我不是“神”，只是经历过于复杂，只是觉得我真的很用心做了很多年，做了一点实实在在的事，我知道很多人并不一定看的上，但我在其中找到了一些门路，我并不是个只知闷头做事的人。国内对于运营这块还没有系统化、标准化的教程可供参考，我只是希望我总结、悟出来的一些道理、一些方法，能够给看到我的文章的人一些启示。

#### 一、产品运营有三个前提：

产品运营的前提1、你必须热爱自己的工作。把兴趣融于工作，才能发挥出最大的潜力和威力。

这点我想不用我过多解释，大家都懂。但最难的是，你是否能够一直坚持。

你是否曾为了多拿几百、几千甚至几万的月薪，跳槽到了一个自己根本不喜欢的行业？我曾对我带过的人说，你在一个公司的价值，绝对不是以多了几百几千块钱来衡量的，而应该以倍数计算，这才是你应该努力的方向。

你是否问过自己“究竟喜不喜欢这份工作”，如果不喜欢，那就换一份自己真正喜欢的工作吧。千万别勉强自己。30岁之前是积累经验的黄金时期，30岁之后，有多少人还能虚心请教、深入一线？所以留给你的时间并不多。一年年蹉跎过去，曾经的雄心壮志也便渐渐被磨平了棱角了。

如果你工作了几年还找不到自己的真正兴趣点，那只能用可悲来形容了。但是有一点必须说，兴趣也是可以慢慢发掘甚至改变的。以我的亲身经历为例，许许多多年前，我曾经一直想去腾讯做个体育编辑，理由很简单也很幼稚，我喜欢NBA，我以为去腾讯能弄个五位QQ号。后来做了社区，虽然论坛我玩了这么多年，从网易校友录玩到chinaren，我却不是玩猫扑的，去了猫扑之后，它改变了我，网友感

## 产品运营的前提 2、认清和正视自我

我们为什么努力工作？无非是让自己未来的简历上，每次能够多一点点光辉耀眼的亮点。我们为什么要学会“忍”？因为要把这个字变成“韧”。

我们为什么要学习和积累经验？因为自己还做的不够好，学海无涯，山外有山，人外有人。你选择一个公司，选择一份工作，问过自己“究竟要的是什么”么？如果清除了，那就坚持去做。

我每次面试遇到工作 2—3 年的人，都会说：工作 2—3 年是一个心理浮动期，你可能认为自己积累的不错了，很多人甚至觉得自己都可以去创业了，其实不然。其实你还远远不够，这个时候你应该去一个公司，好好沉淀 3—4 年，哪怕这个公司再烂，你需要好好、系统化地熟悉下一个行业，让自己经历一个和公司共同成长的过程。

## 产品运营的前提 3：学会感恩

你必须感激那些帮过你、带给你变化、激励/刺激的人、对你严苛的人。

我的启蒙恩师，把我带进了互联网，姓赵，17 岁东北师范和河北美院的双学位毕业，带我时他 32 岁，当了 9 年老师，做了 6 年互联网。我从他身上，读懂了做好工作的必要条件：无怨无悔、勤奋、付出。

现在网上负能量太多，很多人在无秘里宣泄公司多么多么不好，其实是坏事。抱怨、负面情绪是会传染、带坏好心情的，不喜欢就别勉强自己了。你该感谢你的公司，最起码一点：给你薪水，让你不至于饿肚子。

你必须感恩用户，懂得这点，你就知道用户运营的基本出发点，其实是出于对用户的尊重需要，这样你就学会了换位思考。

## 二、产品运营需要让自己的思维经历几个转变：

### 1、一颗不满足的'心

永远不要觉得自己做的很完美了，尽力做到让自己满意即可。

每天比别人多努力一点点，日积月累，你和他的差距将不是一倍、

通了任督二脉，你如何还能追的上？

永远不要觉得自己的知识储备足够了。如果你真觉得自己做的很不错了，如果你有条件学习更多的东西，那就趁机会多学点，给自己创造机会。比如你是个编辑，你完全可以学习运营，可以学到产品相关的一些知识。其突破点，就在于他们交叠的部分。比如通过掌握社区的基本逻辑、功能，加上你的基础底子和对社区的理解，你是完全有可能往产品人员过渡的。如果知道这些，你根本不会觉得你上班还有空闲的时间。

## 2、让自己的思维不僵化

我多年前也曾经做过编辑，也经历过思维僵化的过程。每天做重复的事，思维成了定式，我花了三个月时间才转变过来。

当你每天都做同样事情的时候，你需要警惕了。也许你脑子已经钝了！这很可怕。让自己思维不僵化的方法很简单：每天逼自己做一些不同的事情，开拓下思维。我成长最快的阶段，是09年负责贴贴的时候，其实就是不断尝试新的方法来突破自己，研究无线，做seo的工作，做微博等等第三方平台的事情，而这些，根本不属于我kpi的范畴。所以最终，运营工作的所有环节，我全部经历了一遍。最小的，你可以把平时的每一项工作，哪怕发一个帖子，也努力做到比别人多想一小步，这样日积月累也很可怕。

## 3、学会让自己的工作变的更简单

练好基本功是前提，熟能生巧。再者思维上，你也要努力这么想，让工作简单，绝对不等于偷机取巧，而是要学会节省时间。工作是取巧不得的，思维决定行动。

节省时间用来干什么？用来学习更多的知识、做更多更有意义的事情。

运营工作往往很细碎、很复杂，涉及的东西太多，又得花时间，而且，短期还不容易见效，这也是很多公司忽视运营的原因。所以，耐性不好的人做不到优秀，对运营没耐性的公司做不好运营这一环。

工作变得简单，有个很有效的办法，就是学会总结归纳，把基本

如用户运营、活动运营、内容运营等的细分工作，都可以形成一个流程的。

### 三、产品运营需要懂得几个原则：

#### 1、二八原则

这是运营工作中最重要的一个原则。所有工作都遵循这个原则。

比如版块运营，需要重点运营最核心的版块。用户运营，需要维护塔尖的用户。工作时间分配，需要把80%的时间用来做20%最有意义的事情。做热点运营，要把主要精力铺在那些最热门、最出彩的内容上。工作汇报，需要先总结出你做的最主要工作（领导很忙，一般不会看全部邮件的）。

关键点，你能否把二八原则用到极致，这才是差别最大的。你往深了想下，就会知道，运营的每个环节，都是可以再继续细分的，这样你还要二八原则了想。把最管用的办法往死里做，就是极致。

#### 2、用户至上原则

运营工作中最基础的一环就是用户运营，最难的一环也是用户运营。用户至上、用户为王，很多人从来都知道，从来挂在嘴边，做的时候却不是那么回事了。为什么？说白了就是根本不懂用户。

一个和用户连聊天都没聊过的人，是没资格谈运营的，就像婚恋网的邵光荣所说，很多产品型的公司，核心需求都来自调研，这完全就是错的。真正的需求来自核心用户，调研的结果只能作为参考。

#### 3、冰山理论

这个就不赘述了，冰山以前的东西最难积累，你得花几年，甚至要一生一直积累，但是不能不积累。

#### 4、换位思考

这点其实比较难，不过关键时刻可以尝试这么思考问题。比如处理用户的一些问题，换一个角度，自然就明朗了。

用户为什么来你这里，现在可用的工具那么多？选择来你这里玩，至少说明对你还没失望，那么，你有什么理由不珍惜他们？

#### 5、类比推理

ceo，想做的最好，是需要负责足够感情的。所有用户团队的管理，或者用户工具的运营，都是需要分级管理的，好比管理一个部门，至少得有个 leader 吧！至少也得是两级。

像用户挖掘的工作，可以比作谈恋爱，最好的人永远不是等来的（最好的用户等不来的），需要做好充足准备（运营基本功），你需要多去了解女孩的心理（用户心理），多去认识更多的自己合眼缘的用户（目标用户、拓展渠道），因为人家不一定都搭理你（不理你的用户多的是），一旦找到最适合自己的就要用心去呵护对方（产品运营，培养足够的忠诚度）。

其实说到底，你真正具备了以上这些我所谓的那种“特质”，你基本就到了马斯洛需求层次理论里的最高阶段：自我实现的需求。要知道，只有 5% 的人才能达到这个境界。这时候，公司根本就无需要你加班、领导也根本不用天天催你，你自己已经会逼自己成长，去学习，去踏踏实实实践，因为说白了，你是在为你自己而工作！

## 篇 5

各位领导、各位同志：

20xx 年，在公司大力提倡，讲真话、干实事、实干事的工作作风的引导下，我认真履行岗位职责，通过工作的创新和强化对分公司的监督力度，各项工作有了新的发展和提高，较好地完成了市年初的工作计划。

现将半年来的工作情况述职如下：

### 一、加强自身的学习能力，提高团队的执行力

多年来，本人对超市的现场管理，都是靠经验，凭感觉。自从进行总部上班以来，我个人深深的意识到，个人专业知识和操作技能上的欠缺。在总经理的督导下，我坚持从书本上、每期的超市周刊上和现场员工的交流中，认真学习和总结。通过学习，我进一步加深了商品的分类原则、基本的陈列技巧。增强了我的动手能力和示范能力，对分公司员工的督导增加了信心和实力，使整个团队的执行能力得到了加强和提高。

20xx 年 7 月份以来，八分公司统一实行了信息切换，统一执行了单品管理。接下来的是督察盘点工作，在各分公司全面进行。因而出现了单品短少、商品滞销、相互串码、无档库存等现象。在这些问题的处理上，每一个分公司都面临着“老问题，现处理、后杜绝 管理磨练和思想引导。

是在公司领导的指导下，本人能够紧紧依靠公司各项管理流程和规章制度为依据，严格履行岗位职责，以认真负责的工作态度，深入一线，查问题、找方法、做工作，到目前为止，大部分问题都得到妥善解决。一线员工的商品管理意识、防损意识、遵章守纪意识都得到了很大程度上的提高。

在门店的拓展上，我们加大了对利辛、亳州、临泉三个公司的市场拓展力度，到目前为止，上半年分公司新开门店三家，有几个选点正在积极洽谈中。

### 三、求发展、抓成效

下半年，我的工作重点将着力于，制度的执行、思想意识的转变、指标的落实、技能的提升、店容店貌的改变、市场份额的扩大等六个方面。全力以赴完成年初制定的各项经营指标。

### 篇 6

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在陶总、蒋总的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。

通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。

以下是我对 3 个月来的工作做出总结：

#### 一、主要工作情况。

##### 1、对大学生们进行培训、分工，进而安排他们的相关工作。

大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/068025054041006133>